

« *La clientèle africaine fait encore peur* »

Lundi 8 septembre 2014 – Propos recueillis par Sebastien Dubas



© David Wagnières

Le Temps: Pourquoi avez-vous créé votre propre société?

Nicolas Pyrgos: Afin de pouvoir servir correctement mes clients et leur offrir tous les services financiers dont ils ont besoin. Suite à la crise des «subprime», les grandes banques ont décidé d'arrêter tout ce qui est considéré comme risqué. Que ce soit des produits financiers mais aussi des marchés émergents comme l'Afrique. Il était devenu impossible pour nous de développer nos activités. Par ailleurs, le modèle d'affaires des banques privées ne correspond pas aux besoins des marchés émergents. Un client africain, par exemple, n'a pas besoin qu'on lui promette 5% de rendement annuel. Il fait déjà une marge bénéficiaire très importante rien qu'avec son entreprise. Ce qu'il veut, en revanche, c'est pouvoir utiliser les services classiques d'une banque, trafic des paiements, financement du négoce des matières premières et, éventuellement, banque d'investissement. La gestion de fortune n'intervient qu'après, c'est l'aboutissement du processus.

Nicolas Pyrgos s'occupe à 98% de clients africains. Il explique les spécificités d'un marché que les banques ont délaissé.

A l'heure où les banques se cherchent de nouveaux débouchés, Nicolas Pyrgos, lui, gère une clientèle majoritairement africaine. Fils de diplomate, détenteur d'une licence en relations internationales, ce fêru de géopolitique a fondé sa propre société, Emeraude Suisse Capital, en 2012, après, notamment, avoir vendu des produits à taux d'intérêt, travaillé pour SGS en Mauritanie et fait la promotion de placements alternatifs. Il s'occupe aujourd'hui de quelque 80 clients résidents africains.

Les banques sont-elles frileuses quand il s'agit de clientèle africaine?

Depuis que les États-Unis ont tapé du poing sur la table, les banques suisses ont peur et ont tendance à mettre tout le monde dans le même panier. Avec l'Afrique, en plus, il y a le passé et plus particulièrement le scandale des fonds Abacha, ce dictateur nigérien qui, il y a une vingtaine d'années, avait caché 3 milliards de francs dans 25 banques en Suisse. Aujourd'hui encore, certains patrons d'établissement ont peur dès qu'on leur évoque l'Afrique. Bien sûr, il y a des baroudeurs, des types louches. Mais pas plus qu'ailleurs.

Il y a quand même des cas importants de corruption en Afrique...

Bien sûr qu'il y a des cas de mauvaise gouvernance et de corruption. Mais la majorité des entrepreneurs africains ont réussi à créer de la richesse sans s'accaparer le bien d'autrui ou celui de l'État.

Comment vous assurez-vous que l'argent de vos clients est propre ?

La première chose est de faire preuve de bon sens. J'ai vécu deux ans en Mauritanie et au Sénégal, où j'ai travaillé pour SGS et baigné dans le monde des affaires locales. Depuis 2006, je me rends au moins cinq fois par année en Afrique, et je visite à chaque fois entre trois et quatre pays différents. Pareil pour ma collègue Magali Vanrumbeke. Si bien que nous avons maintenant notre petit cercle qui nous renseigne. A côté de cela, nous lisons la presse spécialisée et nous nous tenons informés du climat d'un pays, que ce soit au niveau géopolitique ou économique. De cette manière, nous évitons les grands pièges. Ensuite, nous devons remplir des rapports «KYC» [«know your customer» ou connaître son client, *ndlr*], pour chacun de nos clients. Des rapports contrôlés par l'organisme d'autorégulation des gérants indépendants auquel nous sommes affiliés, l'ASG, bras armé de la Finma, le régulateur des banques. Nul n'est infaillible, mais nous essayons toujours d'avoir le maximum d'informations sur nos clients, de faire le tri en amont.

Refusez-vous des clients ?

Cela arrive de temps en temps. Mais en règle générale nous nous rendons compte assez rapidement si un client est crédible ou non. Surtout, on refuse toutes les personnes politiquement exposées. Un autre garde-fou est de vérifier ce qui se passe pendant la durée de vie du compte ; les entrées de fonds, les sorties de fonds, qui paie, qui reçoit l'argent. Le jour où un client fait un paiement bizarre sans explication, on se séparera de lui.

Avec la croissance que connaît le continent, sentez-vous un regain d'intérêt pour la clientèle africaine ?

Oui, mais pas pour les raisons que vous croyez. S'il y a une évolution, c'est parce qu'avec la chasse aux clients non déclarés lancée en Europe, les banques doivent trouver d'autres sources de clients. Du coup, il y a un regain d'intérêt pour les marchés émergents. Les banques s'intéressent désormais à l'entame qu'elles considéraient auparavant comme trop marginale.

Quels services offrez-vous ?

Nous agissons comme conseiller financier global, nous les aidons à structurer leurs affaires et les conseillons dans leurs investissements. Nous faisons de la gestion

de fortune. En fin de compte, nous essayons d'être le point d'entrée financier pour les clients. L'avantage pour eux est que nous travaillons avec des banques en Suisse, à Londres, au Luxembourg, ou encore à Singapour et à Hongkong. Nous sommes finalement une sorte de mini «family office» pour des clients qui n'en auraient pas forcément les moyens. Nous étudions également la possibilité de distribuer certains fonds d'investissement intéressants à l'avenir.

Qui sont vos clients ?

Premièrement nous avons les autodidactes, ceux qui font des affaires depuis 40 ou 50 ans avec un flair incroyable. Ensuite, nous avons les Africains de bonne famille, qui ont eu la chance d'avoir des parents qui leur ont payé de bonnes études, généralement en Europe ou aux États-Unis, et qui sont rentrés chez eux avec plein d'idées et beaucoup de moyens. Enfin il y a ceux qui sont issus des grandes diasporas, tels que les Libanais en Afrique de l'Ouest ou les Indo-Pakistanaïens que l'on retrouve sur la côte est. Il y a aussi des Européens qui font des affaires sur le continent et qui y vivent.

« Les Africains peuvent vous tester sur un simple transfert d'argent »

Qu'est-ce qui différencie la clientèle africaine ?

Les résidents africains ont avant tout besoin de quelqu'un qui les comprenne et qui les écoute. Quelqu'un qui leur donne du crédit, qui connaisse leur environnement et qui vienne les voir régulièrement sur place. Ils ont aussi besoin de solutions globales et de pouvoir vous faire confiance. La société africaine n'est pas aussi efficiente que la nôtre, si bien que les Africains sont méfiants de nature. Ils peuvent vous tester sur un simple transfert d'argent, regarder si ça prend du temps et si la commission est élevée. Enfin, ils veulent de la discrétion, montrer qu'on a de l'argent peut-être dangereux, il peut y avoir des rackets et des enlèvements.

Cherchent-ils aussi à cacher leur argent au fisc ?

Ces gens n'ont rien à cacher. S'ils ont des comptes en Suisse, c'est parce que le système bancaire en Afrique est mal outillé, très cher, et que les banques africaines ne sont pas capables de faire des lettres de crédit ou des garanties satisfaisantes aux yeux des grandes

La croissance attire investisseurs et gérants sur le continent

Une croissance de 4% en moyenne en 2013. Et même de 5% pour la partie subsaharienne. Des perspectives de croissance de 5,8% pour 2014. L'Afrique, qui a résisté à la crise financière, attire toujours davantage d'investisseurs étrangers. Cette croissance profite également aux entrepreneurs du continent. Télécoms, matières premières, infrastructures sont autant de domaines qui connaissent un boom économique. Et qui créent de la richesse. Selon le rapport 2014 de Cap Gemini sur la richesse dans le monde, le nombre d'ultra-riches (UHNWI) en Afrique a ainsi plus que doublé entre 2003 et 2013. Et cette tendance devrait se poursuivre dans les années à venir. Le cabinet de conseil français prévoit ainsi que le continent africain comptera 2858 personnes avec une fortune dépassant les 30 millions de dollars d'ici à 2023 – une hausse de 53% en dix ans – et 38 milliardaires, contre 25 à la fin de l'année dernière. De quoi attirer les gérants de fortune. A l'instar d'UBS, les banques suisses comptent bien en profiter. «UBS considère la région de l'Afrique subsaharienne comme d'importance stratégique et y a des projets d'expansion pour les prochaines années», explique Martin Emodi, responsable de la gestion de fortune en Afrique pour UBS, qui cite la récente ouverture d'une représentation au Nigeria, après l'Afrique du Sud.

S. Du.

banques internationales. Par ailleurs, ceux qui font des affaires ont souvent besoin de comptes en dollars ou en euros. Et puis, ils ont peur des dévaluations potentielles.

La carte suisse est-elle vendeuse en Afrique?

Bien sûr! La Suisse est perçue comme un pays stable et prospère avec un vrai savoir-faire bancaire et une notion du service, de la discrétion et de l'excellence. Les banques suisses jouissent d'une excellente image et d'une très bonne réputation. De plus, les Africains ont, pour certains, toujours une dent contre les anciennes puissances colonisatrices, que ce soit la France ou l'Angleterre. Si vous êtes Suisse, par contre, vous êtes neutre.